

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Е.В. Гусев, Е.А. Узрюмов, И.М. Обронов

Приведены различные методики оценки конкурентоспособности. Авторами проанализированы основные подходы к оценке конкурентоспособности строительного предприятия, выявлены недостатки существующих подходов, предлагается авторская методика оценки конкурентоспособности предприятия на основе организационно-технических показателей.

Ключевые слова: методы, оценка конкурентоспособности, строительство, предприятие, организация.

Развитие рыночной экономики и усиление конкуренции строительных предприятий обуславливают важность оценки конкурентоспособности. Конкурентоспособность строительного предприятия во многом определяется количеством выигранных тендеров на строительство зданий и сооружений. В соответствии с Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» победителем тендера признается участник, который предложил лучшие условия исполнения контракта. Основным критерием, определяющим лучшие условия контракта, на сегодняшний день является цена. Помимо цены, согласно ст. 28 п. 4 этого же закона, критериями оценки заявок на участие в конкурсе могут быть:

- 1) функциональные характеристики (потребительские свойства) или качественные характеристики товара;
 - 1.1) качество работ, услуг и (или) квалификация участника конкурса при размещении заказа на выполнение работ, оказание услуг;
 - 2) расходы на эксплуатацию товара;
 - 3) расходы на техническое обслуживание товара;
 - 4) сроки (периоды) поставки товара, выполнения работ, оказания услуг;
 - 5) срок предоставления гарантии качества товара, работ, услуг;
 - 6) объем предоставления гарантий качества товара, работ, услуг;

Также, в п. 4.1 говорится «конкурсная комиссия при оценке и сопоставлении заявок на участие в конкурсе в соответствии с критерием, предусмотренным пунктом 1.1, вправе оценивать деловую репутацию участника конкурса, наличие у участника конкурса опыта выполнения работ, оказания услуг, наличие у него производственных мощностей, технологического оборудования, трудовых, финансовых ресурсов и иные показатели, необходимые для выполнения работ, оказания услуг, являющихся предметом контракта, в том чис-

ле квалификацию работников участника конкурса, в случае, если это установлено содержащимся в конкурсной документации порядком оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе». На практике же оказывается, что единственным критерием оценки заявки является цена контракта. Это приводит к тому, что организации-участники конкурса намеренно занижают цену контракта, надеясь получить впоследствии больше финансовых ресурсов путем составления многочисленных дополнительных соглашений. Более того, зачастую конкурс выигрывает организация, не обладающая ни одним из вышеперечисленных показателей и созданная под конкретный конкурс. Такие организации, как правило, состоят из двух-трех человек и обладают уставным капиталом в размере десяти тысяч рублей. В результате деятельности таких «организаций» заказчики получают здания низкого качества строительства, с многочисленными недочетами, сроки строительства не выполняются, а окончательная стоимость контракта превышает первоначальную, порой, в несколько раз. Именно поэтому вопрос совершенствования методов оценки конкурентоспособности строительного предприятия становится сегодня все более актуальным.

В настоящее время отсутствует механизм совокупной оценки уровня организации и развития технологии производства на предприятии, который позволял бы определить организацию-победителя по ее организационно-технологическим показателям. Такой подход представляется наиболее целесообразным в современных рыночных условиях. Важно отметить, что разработка данного механизма в равной степени необходима как для организации-заказчика, так и для организации-подрядчика.

На сегодняшний день используются различные методы оценки конкурентоспособности предприятия и продукции, но далеко не каждый из них применим для оценки конкурентоспособности строительного предприятия, действующего на рынке жилья и производимой им продукции (квар-

тир), так как многие из методов не учитывают особенности строительного производства.

1. Анализ современных методов оценки конкурентоспособности строительных предприятий

Рассмотрим методы оценки конкурентоспособности, используемые для строительных предприятий.

Методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий подразделяются на две группы: аналитические и графические.

Классификация методов представлена на рис. 1. Рассмотрим каждый из этих методов.

Модель Розенберга: суть модели в том, что инвестор оценивает, насколько тот или иной жилой дом удовлетворяет его потребности. Эта модель основана на предположении, что каждая характеристика важна и при этом, чем выше оценка, тем лучше.

Интегральный показатель конкурентоспособности товара: чем ближе значение интегрального показателя к единице, тем в большей мере данный дом соответствует образцу.

Оценка конкурентоспособности на основе уровня продаж: уровень конкурентоспособности оценивается как вероятность того, что на данном рынке произвольный потребитель, совершая покупку, предпочтет данный дом указанному дому-конкуренту.

Оценка конкурентоспособности товара на основе цены и качества: основным показателем, определяющим конкурентоспособность товара, является соотношение цены и качества. Наиболее конкурентоспособным окажется товар, у которого это соотношение будет оптимальным.

Модель с идеальной точкой: этот метод заключается в том, что в него вводится дополнительный компонент – идеальная величина характеристики товара.

Рейтинговая оценка. Рейтинговая оценка используется для целевого сравнения предприятий отрасли и/или региона. По мнению Шеремет А.Д. и Ненашева Е.В., конкурентоспособность предприятия характеризуется его финансовым состоянием, поэтому формирование методики оценки финансового состояния является наиболее важной задачей. Несмотря на то, что авторы предлагают использовать методику рейтинговой оценки для промышленных предприятий, она может использоваться и в строительной отрасли. Это стало возможным благодаря внедрению единой системы финансовой отчетности [6].

Метод оценки, основанный на результатах торгов [4]. В научных трудах Х.М. Гумба предлагается методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на результатах торгов. Он считает, что строительная отрасль России уже обладает необходимыми предпосылками для развития и реализации конкурентных отношений. Подрядные торги, монополизующие рынок строительных услуг, являются наиболее эффективным механизмом по созданию конкурентной среды.

Оценка конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции [1]. В соответствии с этой теорией уровень организации работы всех подразделений и служб предприятия напрямую влияет на его конкурентоспособность. Эффективность деятельности подразделений определяется уровнем использования различных ресурсов предприятия.

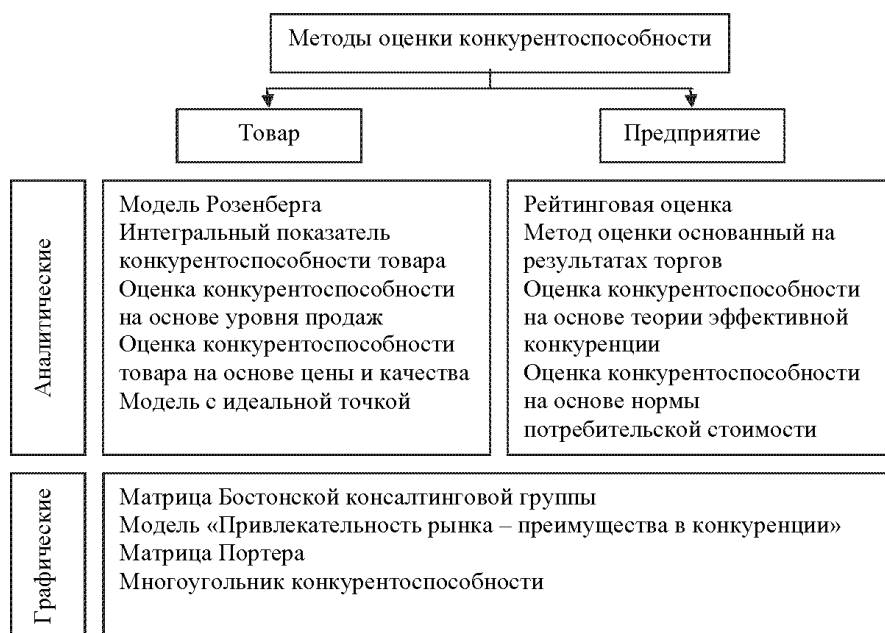


Рис. 1. Классификация методов оценки конкурентоспособности товара и предприятия

Оценка конкурентоспособности на основе нормы потребительской стоимости. Сущность данного метода заключается в оценке совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений (экономическая технология компании).

Матрица Бостонской консалтинговой группы. Методика основана на анализе конкурентоспособности, учитывающей жизненный цикл товара. Для того, чтобы оценить конкурентоспособность, необходимо проанализировать матрицу, построенную по следующему принципу: по горизонтали – темпы роста/сокращения количества продаж в линейном масштабе; по вертикали – относительная доля совокупности товаров на рынке.

Модель «Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции». Данная модель развивает вышеописанную матрицу. Главными характеристиками модели являются привлекательность рынка и преимущества в конкуренции. Привлекательность рынка определяется его свойствами: качеством, основами снабжения и т. д. Преимущества в конкуренции описываются следующими показателями: относительная позиция на рынке, потенциал продукта, исследовательский потенциал и квалификация менеджеров и сотрудников [2].

Матрица Портера. Основой для построения матрицы служит концепция конкурентной стратегии, которая подразумевает, что предприятие должно ориентироваться не только на удовлетворение потребностей покупателей, но и на конкурирующие силы рынка.

Многоугольник конкурентоспособности [6]. Суть данного метода заключается в сравнении собственного предприятия с конкурентами путем графического построения многоугольника конкурентоспособности. На нем отображается положение предприятия и конкурентов по наиболее важным сферам деятельности, которые представлены в виде векторов-осей (рис. 2).

Необходимо отметить, что проанализированные методы охватывают не только различные показатели, влияющие на оценку конкурентоспособности, но и различные подходы к оценке конкуренто-

способности предприятия в целом. Несмотря на это, перечисленные методы имеют ряд недостатков:

Основной недостаток всех рассмотренных методов заключается в их ограниченности: либо акцент делается на какой-то одной группе факторов, определяющей конкурентоспособность предприятия и, основываясь на результатах анализа, дается заключение об уровне конкурентоспособности всего предприятия, либо метод слишком сложный и трудоемкий для использования на практике.

Все рассмотренные методы оценки конкурентоспособности неподвижны во времени, они оценивают предприятие на определенный момент времени, основываясь на полученных ранее данных.

Как уже говорилось ранее, спецификой строительной продукции является ее закрепленность, неподвижность, капиталоемкость, материалоемкость, длительность возведения, эксплуатации и т. д. Эти особенности характеризуют взаимоотношения участников инвестиционного процесса. Заказчик выбирает строительное предприятие, основываясь на возможности удовлетворения своих конкретных потребностей. Превосходство над конкурентами в удовлетворении конкретных потребностей заказчика выражается совокупностью не только качественных и стоимостных характеристик строительной продукции, но и уровнем организации производства.

Помимо этого, в отмеченных недостатках упоминалось об ограниченности применяемых методов. Она заключается в том, что, как правило, особое внимание уделяется экономическим, управленческим и потребительским (цена и качество) показателям конкурентоспособности предприятия. Организационно-технические показатели не рассматриваются в качестве анализируемых, либо указывается небольшая их часть. Хотя они во многом определяют и обосновывают все остальные показатели. Это означает тесную взаимосвязь экономических, управленческих и потребительских с организационно-техническими показателями конкурентоспособности строительных предприятий. А это, в свою очередь, определяет принятие управленческих решений, направ-

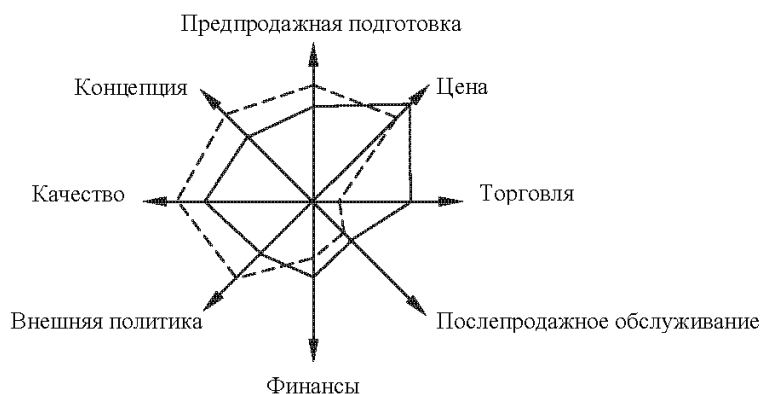


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности двух предприятий

ленных на достижение поставленных целей в установленные сроки с минимальными затратами всех видов ресурсов.

В целях преодоления всех вышеперечисленных недостатков целесообразно оценить степень влияния организационно-технических показателей деятельности предприятия на его конкурентоспособность.

2. Влияние организационно-технических показателей деятельности предприятия на его конкурентоспособность.

Основываясь на результатах более ранних исследований по оценке деятельности предприятий [1, 3, 5, 6], были выбраны наиболее значимые показатели конкурентоспособности и разделены на группы (рис. 3).

Опишем каждый показатель подробнее.

Управленческие показатели (планирование, маркетинг, организация, контроль). Качество менеджмента определяется управленческим персоналом предприятия. Количество сотрудников с высшим или двумя высшими образованиями, опыт работы управленческого персонала в соответствующей должности, время работы на данном предприятии.

Финансовые показатели. Коэффициент текущей ликвидности (покрытие) характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для проведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует долю собственных оборотных средств в общей их сумме.

Коэффициент автономии характеризует независимость предприятия от заемных средств и рассчитывается отношением собственных средств предприятия к общей сумме источников финансирования.

Коэффициент оборачиваемости характеризует эффективность использования оборотных средств. Соответствует времени, в течение которого оборотные средства проходят все стадии производства и обращения.

Рентабельность продаж характеризует степень прибыльности работы предприятия на рынке, правильность установления цены товара.

Рентабельность продукции характеризует степень прибыльности производства продукции.

Показатели конкурентоспособности продукции. В качестве показателя цены товара выступает средняя цена единицы выполненных работ.

Уровень качества выполненных работ рекомендуется определять по следующей формуле:

$$П_2 = 1 - \frac{ОБ + ГР}{В},$$

где $П_2$ – показатель качества выполняемых работ; ОБ – стоимость окончательного брака (берется из данных бухгалтерского учета), тыс. руб.; ГР – затраты на устранение недоделок, скрытого брака по ранее сданным объектам, т. е. затраты на проведе-

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

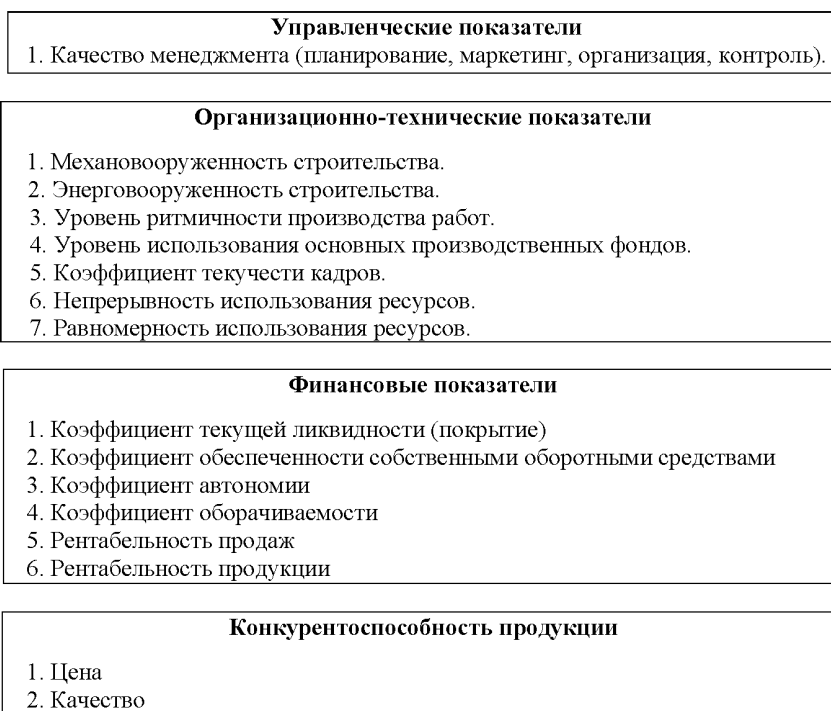


Рис. 3. Показатели конкурентоспособности строительного предприятия

ние гарантийного ремонта, тыс. руб.

$$П = \frac{\text{Показатель качества}}{\text{Показатель цены}}$$

То есть, чем выше показатель качества и ниже показатель цены товара, тем выше уровень организации производства на предприятии и его конкурентоспособность.

Организационно-технические показатели.

Механовооруженность труда рабочих можно определить объемом работ, выполняемых механизированным способом, который приходится на одного среднесписочного рабочего основного производства.

Механовооруженность говорит об уровне организации работ, степени оснащенности предприятия механизмами. Высокий уровень механовооруженности означает преобладание механизированного труда над ручным, что, в свою очередь, обуславливает повышение качества возводимых зданий и сооружений. Помимо этого, организации с высоким уровнем механовооруженности становятся более привлекательными для трудоустройства.

Энерговооруженность труда рабочих определяется как отношение общей мощности всех строительных машин и механизмов к среднесписочной численности рабочих, занятых на производстве строительно-монтажных работ

Высокая энерговооруженность характерна для строительного предприятия, обеспеченного современными и мощными машинами и механизмами. Следствием этого является сокращение сроков возведения и сдачи в эксплуатацию зданий и сооружений. Это означает снижение затрат на строительство и повышает привлекательность предприятия как для инвесторов, так и для потенциальных работников.

Уровень ритмичности производства работ необходим для того, чтобы определить степень соответствия фактических сроков производства работ с плановыми сроками.

Ритмичное производство работ говорит о высоком уровне организационной и технической дисциплины, разумном планировании, грамотном менеджменте и своевременной поставке всех видов ресурсов.

Уровень использования основных производственных фондов характеризует эффективность использования основных производственных фондов и определяется показателем фондоотдачи, то есть как отношение количества построенных квадратных метров в год к среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Коэффициент текучести кадров – это отношение числа уволенных работников предприятия, выбывших за данный период по причинам текучести к среднесписочной численности за тот же период.

Текучесть кадров негативно влияет на деятельность предприятия, не позволяет сплотиться коллективу, и, как следствие, сформировать кор-

поративный дух. В результате снижаются производственные показатели (срок выполнения, качество продукции и т. д.), а также эффективность работы.

Непрерывность использования ресурсов.

Показатель непрерывности определяет относительную длительность процессов без перерывов.

Равномерность использования ресурсов.

Показатель равномерности использования ресурсов определяется отношением ресурсов, использованных с постоянной интенсивностью ко всему объему работ.

Непрерывность и равномерность использования ресурсов так же, как и уровень ритмичности работ, говорит о высоком уровне организационной и технической дисциплины, разумном планировании, грамотном менеджменте и своевременной поставке всех видов ресурсов.

Таким образом, подводя итог выполненному анализу влияния организационно-технических показателей деятельности строительного предприятия, можно сделать вывод о тесной взаимосвязи и корреляции этих показателей с другими (управленческие, финансовые, показатели конкурентоспособности). Помимо этого, организационно-технические показатели напрямую связаны с конкурентоспособностью предприятия. Они во многом определяют конкурентные преимущества предприятия и являются важным инструментом повышения конкурентоспособности предприятия на строительном рынке. Основными перспективными направлениями развития данных предпосылок является разработка методики оценки конкурентоспособности предприятия на основе организационно-технических показателей, планирование данных показателей и постановка бюджетного процесса на строительном предприятии с учетом повышения уровня организации производства.

Литература

1. Арасланова, Д.Ф. Совершенствование методов оценки конкурентоспособности предприятий на рынке жилищного строительства: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / Д.Ф. Арасланова. – Екатеринбург, 2007. – 125 с.
2. Ахматова, М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // *Маркетинг*. – 2003. – № 4. – С. 25–38.
3. Васенгин, А.В. Повышение конкурентоспособности строительного предприятия на рынке подрядных работ в современных условиях: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / А.В. Васенгин. – Тюмень, 2002. – 141 с.
4. Гумба, Х.М. Экономика строительных организаций / Х.М. Гумба. – М.: Центр экономики и маркетинга. 1998. – 144 с.
5. Лукманова, И.Г. Проблемы обеспечения качества и конкурентоспособности продукции предприятий строительной отрасли: дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / И.Г. Лукманова. – М., 2001. – 318 с.

б. Шагиахметова, Э.И. Методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий:

дис. ... канд. экон. наук. 08.00.05 / Э.И. Шагиахметова. – М., 2002. – 166 с.

Гусев Евгений Васильевич. Доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, анализ, организация и планирование строительной деятельности, управление в строительстве. Контактный телефон: (8-351) 267-92-80. E-mail: gusev@eu.susu.ac.ru.

Угрюмов Евгений Александрович. Ассистент, соискатель кафедры «Экономика, управление и инвестиции», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – экономика, анализ, организация и планирование строительной деятельности, управление в строительстве. Контактный телефон: (8-912) 806-99-99. E-mail: eugene74@mail.ru.

Обронов Иван Михайлович. Аспирант кафедры экономики, управления и инвестиций, Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск). Область научных интересов – классификация и моделирование управленческих решений в ходе реализации производственной программы строительного предприятия. Контактный телефон: (8-351) 267-92-80. E-mail: ObronovIM@mail.ru.

THE COMPETITIVENESS ASSESSMENT FOR CONSTRUCTION ENTERPRISES BASED ON ORGANIZATIONAL AND TECHNICAL INDICATORS

E.V. Gusev, E.A. Ugryumov, I.M. Obronov

The article describes various methods of assessing the competitiveness. The authors analyze main approaches to the competitiveness assessment of a construction enterprise, reveal the drawbacks of existing approaches, and propose the assessment methodology of company's competitiveness on the basis of organizational and technical indicators.

Keywords: methods, competitiveness assessment, building, enterprise, organization.

Evgeny Vasilievich Gusev, Doctor of Technical Sciences, Professor of the Department of Economics, Management and Investment, South Ural State University, Chelyabinsk (Russia). Field of scientific interests: economics, analysis, organization and planning of building activity, management in building. Tel.: (8-351) 267-92-80. E-mail: gusev@eu.susu.ac.ru.

Evgeny Alexandrovich Ugryumov, Teaching Assistant, Scientific Degree Applicant of the Department of Economics, Management and Investment, South Ural State University, Chelyabinsk (Russia). Field of scientific interests: economics, analysis, organization and planning of building activity, management in building. Tel.: (8-912) 806-99-99. E-mail: eugene74@mail.ru.

Obronov Ivan Mikhailovich. Postgraduate student of the Department of Economics, Management and Investment, South Ural State University, Chelyabinsk. Field of scientific interests: classification and modeling of managerial decisions during the implementation of a production program of the construction company. Tel.: (8-351) 267-92-80. E-mail: ObronovIM@mail.ru.

Поступила в редакцию 22 апреля 2013 г.